

الأنظمة الدولية للخدمات الصناعية

كنا.. وأصبحنا



سالم الخالدي

تعمل مؤسسة " الأنظمة الدولية للخدمات الصناعية" في مجال التحكم الآلي للمصانع، التابعة لعدد من كبرى الشركات، مثل: أرامكو السعودية، سابك، السعودية للكهرباء، وتحلية المياه.

ويتضمن هذا النشاط القيام ببعض الأعمال الكهربائية، وتركيب الأجهزة الدقيقة، وذلك بتجميع القطع اللازمة لهذه الأعمال والتركيبات.

ويتركز نشاط المؤسسة، كما يقول مالكها سالم ناصر الخالدي، داخل المملكة العربية السعودية، كما تقوم المؤسسة بتنفيذ الرسومات الهندسية الخاصة بهذه الأعمال.

رأس المال الذي بدأت به المؤسسة نشاطها، يضيف الخالدي، لم يزد على ٣,٠٠٠ ريال (ثلاثين ألف ريال)، مشيراً إلى أنها بدأت نشاطها في السوق في شهر يناير ٢٠٠٦م، بينما يزيد رأس المال الآن على ٢,٠٠٠,٠٠٠ ريال (مليون ريال).



يحمد الله، وهو يذكر الرقم، ويواصل الخالدي حديثه، قائلاً: التطور والنمو لم يكن على صعيد رأس المال فحسب، ولكن على كافة المستويات، فقد بدأت المؤسسة نشاطها، في مرحلة التأسيس، بموظف واحد، وفي مكتب لا تتجاوز مساحته ٢٠مترًا.

هذه بعض الملامح في صورة المؤسسة، في مرحلة البداية. هكذا كنا، فكيف أصبحنا؟ الآن، والله الحمد، يكرر الخالدي، مستطرداً: لدينا ١٧ موظفاً، ومكتباً مساحته ٦٠٠ متر مربع. عن فكرة المشروع، يقول: راودتني، عندما كنت على رأس العمل، في شركة أرامكو السعودية، ومن الأهداف الاستراتيجية لهذه الشركة العملاقة، توظيف المواطنين، وتنفيذ بعض المشاريع داخل المملكة، فأخذت الفكرة من خلال عملي في هذا المجال، وقمت بتنفيذ المشروع، بما يتلاءم واحتياجات السوق السعودية.

ويتحدث الخالدي عن أبرز التحديات التي واجهت المؤسسة، وكيفية التغلب عليها، مشيراً إلى أن أبرز هذه التحديات كان يتمثل في ندرة الكفاءات الوطنية، المؤهلة لشغل هذه الوظائف، ويضيف: وتم التغلب عليها من خلال تدريب بعض الشباب السعودي، لدى إحدى الشركات الأمريكية المتواجدة في الخبر، كما أن صعوبة الحصول على ثقة الزبون كانت عائقاً في بداية عملنا، إلا أننا تغلبنا على هذه العقبة، بعد إنجاز مشروع صغير نال إعجاب جميع الزبائن، وتم الإعلان عنه بوسائل الإعلان الحديثة، من الإنترنت وغيره من الوسائط.

عن مصادر التمويل، يقول الخالدي: كانت البداية بمبلغ شخصي، وتم الحصول على تسهيلات بنكية، ساعدتنا في تأسيس المشروع، والانطلاق إلى العمل، على أسس ثابتة، حيث يشكل تأمين الموارد المالية، واحداً من أهم الدعائم اللازمة لانطلاق ونجاح أي مشروع. وحول أبرز عوامل نجاح المؤسسة، يقول: خبرتي الواسعة بهذا المجال، وإمامي بحاجة السوق السعودية، وحبتي لتوظيف أكبر عدد ممكن من الشباب السعودي، كذلك رغبتني باستقطاب التقنية الحديثة إلى بلدي.

ومما ساعد على نجاح المؤسسة، أن مركزها الرئيسي، يقع في مدينة الجبيل، بالقرب من أحد أهم مراكز وقلاع الصناعة في المملكة، وقربها من المشاريع العملاقة والمدن الصناعية، الكبرى، الأمر الذي ساعد على إنجاز الأعمال والأنشطة والتعاملات، بسهولة ويسر، كما أتاح للمؤسسة التعامل مع شبكة واسعة من العلاقات المتميزة في الأوساط الصناعية.

وعن دور العنصر البشري ودور المعلوماتية في نجاح المؤسسة، يقول الخالدي: إننا نؤمن بأهمية العنصر البشري، باعتباره أحد أهم ركائز النجاح في أية منشأة تجارية، وقد حالفنا التوفيق باستقطاب كفاءات على مستوى عالٍ من المهارة، وساعدنا ذلك في تلبية احتياجات التوسع في أنشطتنا، إلى جانب تلبية احتياجات العملاء، وكان لهذه الكفاءات دور فعال في



نجاح واستمرارية المؤسسة، كما ساعدتنا في ترويج وتسويق خدماتنا. ويشير إلى أهمية الحضور والمشاركة في المنتديات والمؤتمرات ذات العلاقة بهذه التقنية، تحقيقاً للتواصل مع مستجديها، وما يطرأ من تطور عالمي، في مجالاتها المختلفة. وعن آلية المؤسسة في تنمية الإبداع والابتكار، يقول الخالدي: إن مؤسستنا تؤمن بحق جميع الموظفين في إبداء آرائهم، بل وشكاواهم فيما يتعلق ببيئة العمل، انطلاقاً من أنها جزء من إبداعاتهم ونتائجهم، وتطوير هذه البيئة وحل ما قد تتعرض له من معوقات أو مشكلات، عامل مهم في توفير الظروف الملائمة لعطاء العاملين بالمؤسسة، مما يساعد على تنمية الإبداع والابتكار.

كذلك فإن مجلس إدارة المؤسسة، يواصل الخالدي حديثه، يرحب بمناقشته أفكار الموظفين، وتطويرها، كما يحرص على تشجيعهم بكافة الوسائل، خاصة المكافآت والحوافز، وذلك يشجع العاملين في المؤسسة على زيادة الإنتاجية، كما يشجع أصحاب الابتكار والتجديد على تقديم ما لديهم من أفكار تصب في النهاية في مصلحة العمل. وحول طموحات مؤسسته، يشير إلى ما قامت وتقوم به من مشروعات، تنفيذها لكبرى الشركات، منها أرامكو السعودية، سابك، سكيكو، وغيرها من الشركات، ويقول إن عدداً من العقود، يتم تنفيذها من الباطن مع شركات أخرى، ويطمح إلى تنفيذ العمل مباشرة مع هذه الشركات، وبعيداً عن الاتفاق من الباطن.

يضيف الخالدي: كذلك فإننا نطمح إلى فتح فروع جديدة بمدينه ينبع، ودولة الكويت، كما نأمل في توقيع عقد امتياز تجاري مع شركة أمريكية متخصصة، ما سيكون بداية لتحول جديد مهم في أنشطة «الأنظمة الدولية للخدمات الصناعية».

وينصح الخالدي المؤسسات الداخلة إلى السوق حديثاً، بإجراء دراسة الجدوى الاقتصادية، والتعرف على احتياجات السوق، قبل بدء أي نشاط، ويدعو إلى استقطاب الكفاءات الوطنية، وتدريبها وتأهيلها للعمل، في إطار دور القطاع الخاص، لخفض مستوى البطالة، وإجلالها مكان العمالة الوافدة.

ويشير الخالدي إلى أن المؤسسة حريصة على وضع مفهومها في تشجيع الابتكار والإبداع، وزيادة الإنتاجية، موضع التطبيق، من خلال آليات عملية، منها: اختيار موظف مثالي، كل شهر، وتخصيص جائزة شهرية للموظف المثالي بالشركة، وتخصيص جائزة للموظف المبتكر، بهدف رفع مستوى التنافس بين الموظفين، وتطوير بيئة العمل بالمؤسسة. كما تبتعث المؤسسة بعض الموظفين إلى كبرى الشركات المتخصصة، لتطوير خبرات العاملين بالمؤسسة، واكتسابهم المزيد من المهارات الجديدة في العمل.